

El Govern entra al procés judicial de cas del túnel

L'Executiu formarà part del procés judicial per tal de determinar les causes per l'accident a la boca oest del túnel de les Dos Valires. La intenció és estar informat de les actuacions dels pèrits judicials.

►►TEMA DEL DIA 3 i 4

Bartumeu signarà dilluns l'acord fiscal amb Portugal

El cap de Govern i el primer ministre portuguès signaran dilluns a Estoril el novè acord d'intercanvi d'informacions fiscals dels 12 que necessita el Principat per sortir de la llista grisa de paradisos fiscals de l'OCDE.

►►POLÍTICA 8



► La conferència, ahir.

La Cambra està en contra del calendari comercial

El màxim representant de la Cambra de Comerç, Marc Pantebre, va afirmar que la fórmula aprovada per l'Executiu de tancar deu diuenenges l'any els comerços crearà confusió al consumidor.

►►ESPORTS 16

Sense canvis en els requisits als residents

El president del COA, Jaume Martí, és a Lisboa per assistir a l'Assemblea Extraordinària dels Jocs dels Petits Estats, en què es debatrà la convocatòria de residents, tot i que Martí assumeix que no hi haurà canvis.

►►ESPORTS 16

el Periòdic

www.elperiodicdandorra.com

Andorrana de publicacions. Subscripcions: telèfon: (376)736 200, fax: (376)736 210. Andorrana de publicacions es reserva tots els drets sobre els continguts d'EL PERIÒDIC D'ANDORRA, els suplementos i qualsevol producte de venda conjunta, sense que es puguin reproduir ni transmetre a altres mitjans de comunicació, totalment o parcialment, sense prèvia autorització escrita. Any XII. Número 4.617



Ciutadans

Joan Bou

BIÒLEG, FOTÒGRAF I EXPERT EN MÀRQUETING

Com obrir una empresa al món des dels Pirineus

IAGO ANDREU

iandreu@andorra.elperiodico.com

Diuen que al segle XXI es pot treballar des de qualsevol indret, per recòndit que sigui, per a tot el món. N'hi ha, com Joan Bou, que estan convençuts que és una realitat, o que pot ser-ho. Fa poc més de dos anys que Bou, biòleg, fotògraf i màster en direcció i màrqueting, va crear a Oceja bscomunicació, una empresa dedicada a la promoció d'altres empreses, a l'expansió de negocis, als plans de màrqueting personalitzats... en definitiva, a vendre més. L'objectiu de Bou és ajudar les empreses a obrir-se al món i, a la vegada, expandir-se ell també més enllà dels Pirineus, sense que per a això calgui moure's de la Cerdanya.



►► Bou, a l'exterior de casa seva, a Oceja.

–¿Per què des dels Pirineus? ¿No seria més fàcil des de Barcelona?

–És que bscomunicació neix arran d'un canvi de vida que passava necessàriament per deixar de viure a Barcelona. La meua dona i jo volíem tenir un fill i deixar el tipus de vida que teníem a Barcelona. Ella també buscava un canvi d'orientació professional i vam trobar una casa a Oceja que ens va agradar. A partir d'aquell moment és quan sorgeix la pregunta: ¿com aplicar la meua experiència professional per guanyar-me la vida al Pirineu?

–¿Quina era aquesta experiència professional que duia a la motxilla?

–La meua base de formació és la biologia, però sempre havia orientat la meua carrera professional cap al camp de l'empresa i el màrqueting. Vaig començar treballant en empreses de diagnòstic clínic i biotecnologia, vaig ser director de màrqueting i vendes de dues multinacionals del sector amb seu a Espanya i també director de màrqueting de la secció de salut d'una empresa de publicitat.

–¿I per aplicar-ho als Pirineus?

–La idea bàsica és donar assistència a empreses, del Pirineu i d'on sigui; empreses de sectors molt diversos unides per la voluntat d'ampliar el seu camp d'actuació, de vendre més en un context complicat com és l'actual. Un dels meus clients, per exemple, estava convençut que des de la

Cerdanya no podia vendre més enllà de Berga i ara ja treballa per a tot el nord de la Península.

–¿I com s'ho fa?

–En funció del que busca el client, es fa un enfocament de màrqueting concret: assegurant un bon posicionament web, treballant amb les xarxes socials d'internet (com ara Facebook, Twitter o LinkedIn) i també a través de la nova generació de bluetooth 3.0, que permet l'enviament massiu de missatges publicitaris de proximitat. Però també oferim un pla de negoci complet. Un dels nostres clients a València volia vendre tota una promoció d'habitatges que no tenien sortida amb la crisi actual. Vam reorientar el possible client per buscar inversors a Rússia, Alemanya o els Emirats Àrabs... i va funcionar.

–Però aquests serveis només se'ls poden permetre empreses d'una certa envergadura...

–No, també treballam per a petites empreses, com ara una botiga d'articles eròtics de Puigcerdà. En casos com aquest, la venda *on line* pot ser molt profitosa: El Pirineu sempre serà un lloc on tothom es coneix i on la compra presencial de determinats productes comporta cert risc.

–Perdoni la indiscreció: van arribar als Pirineus buscant un fill, ¿no?

–Va néixer al juny i és una filla, es diu Anna i és preciosa. =

Andosins

Raül



Protegeix la teua terrassa o negoci del sol



toldecor s.l.



toldecor@andorra.ad
Tel. 376 82 60 80



- Proves d'estanquitat amb sondes d'ultrasons
- Neteja, desgasificació i refibrat de tancs
- Proves de pressió amb aigua i aire a canonades
- Neteja de clavegueram i fosses sèptiques
- Inspeccions de canonades amb càmera CCTV
- Neteja de façanes, voreres...
- Recollida i gestió de residus

Solucions professionals als problemes difícils

NOVETAT!
En breu disparem d'un nou equip impulsor-succionador amb reciclatge d'aigües brutes



Telèfon: 877 330
Fax: 877 331
Mail: neida@neida.ad